

Bryssel, 17 september 2020
TAXUD/2623395rev2/2020
CEG-VAL/20/8/3.4

RIKTLINJER

FASTSTÄLLANDE AV TULLVÄRDE

ARTIKLARNA 128 OCH 136 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex
ARTIKEL 347 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

Godkänd i 8:e CEG-VAL, 17 juli 2020

Ansvarsfriskrivning

Det betonas att detta dokument inte utgör någon rättsligt bindande handling och har förklarande karaktär. Dess syfte är att upprätta en samsyn mellan tullmyndigheter och ekonomiska aktörer, och att tillhandahålla ett verktyg som underlättar en korrekt och harmonisk tillämpning från medlemsstatens sida.

Riktlinjerna är ett aktivt verktyg och kommer därför sannolikt att utvecklas allteftersom nya erfarenheter och praxis insamlas.

Tullagstiftning har företräde framför innehållet i detta dokument och ska alltid kontrolleras. Autentiska texter från EU:s rättsliga instrument är de som är publicerade i Europeiska unionens officiella tidning.

INNEHÅLL

Avsnitt 1 – Inledning	5
Avsnitt 2 – Transaktionsvärde	5
2.1 Försäljning för export.....	5
2.2 Artikel 128.2 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex – Försäljning av varor som kvarhålls i vissa särskilda tullsituationer innan de släpps för fri omsättning...9	9
2.3 Praktiska exempel för att visa den relevanta försäljningen för fastställandet av transaktionsvärdet i enlighet med artiklarna 128.1 och 128.2 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex (där varor hänförs till vissa särskilda tullsituationer [t.ex. tullagerförfarandet]).....	11
2.4 Övergångsmetod som gäller till 31 december 2017.....	21
Avsnitt 3 – Royaltyer och licensavgifter.....	23
3.1 Royaltyer och licensavgifter	23
3.2 Tillämpningsområde	24
3.3 Avtal och licenser.....	25
3.4 Avser de varor som värderas.....	25
3.5 Befintliga riktlinjer.....	25
3.6 Villkor för försäljningen av de importerade varorna	26
3.7 Royaltyer som betalas till tredje parter	27
3.8 Internationella riktlinjer	28
3.9 Konkreta exempel	28

Rättsliga hänvisningar

Unionens tullkodex	Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 952/2013 av den 9 oktober 2013 om fastställande av en tullkodex för unionen (EUT L 269, 10 oktober 2013, s. 1–101)
Unionens tullkodex/ delegerad akt	Kommissionens delegerade förordning (EU) nr 2015/2446 av den 28 juli 2015 om komplettering av Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 952/2013 vad gäller närmare regler avseende vissa bestämmelser i unionens tullkodex (EUT L 343, 29 december 2015, s. 1–557)
Genomförande- förordningen för unionens tullkodex	Kommissionens genomförandeförordning (EU) nr 2015/2447 av den 24 november 2015 om närmare regler för genomförande av vissa bestämmelser i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 952/2013 om fastställande av en tullkodex för unionen (EUT L 343, 29 december 2015, s. 558–893)
Övergångs- förordningen för unionens tullkodex	Delegerad förordning (EU) nr 2016/341 av den 17 december 2015 om övergångsregler för vissa bestämmelser i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 952/2013 om fastställande av en tullkodex för unionen, för de fall där relevanta elektroniska system ännu inte är operativa och om ändring av delegerad förordning (EU) nr 2015/2446 (EUT L 69, 15 mars 2016, s. 1–313)

Avsnitt 1 – Inledning

1. Dessa riktlinjer framläggs i enlighet med strukturen och ordningen för de relevanta bestämmelserna i genomförandeförordningen för unionens tullkodex, och riktar särskilt in sig på de nya delarna i reglerna för tullvärdering. De reviderar och ersätter tidigare riktlinjer för dessa delar.
2. En fullständig integrering inom kompendiet av texter rörande fastställande av tullvärde¹ kommer att ske under 2021.

Avsnitt 2 – Transaktionsvärde

2.1 Försäljning för export

Artikel 70.1 i unionens tullkodex

Grundvalen för varors tullvärde ska vara transaktionsvärdet, det vill säga det pris som faktiskt betalats eller ska betalas för varorna när de säljs för export till unionens tullområde, vid behov justerat.

Artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

Transaktionsvärdet på varor som säljs för export till unionens tullområde ska fastställas vid tidpunkten för godtagandet av tulldeklarationen på grundval av den försäljning som ägde rum omedelbart innan varorna fördes in i det tullområdet.

1. Artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex fastställer principen att den relevanta försäljningen för tillämpningen av transaktionsvärdesmetoden är *den försäljning som ägde rum omedelbart innan varorna fördes in i EU:s tullområde*, under förutsättningen att denna försäljning faktiskt utgör en ”försäljning för export” till unionens tullområde.
2. Den relevanta tiden för att avgöra transaktionsvärdet för varorna som värderas är därför när varorna förs in i unionens tullområde (se bestämmelserna i avdelning IV i unionens tullkodex). Relevant försäljning för varor som förs in i unionen är försäljningen som inträffar när varan tas över gränsen, dvs. den slutliga försäljningen som vid fullgörandet av köpekontraktet sker vid detta

¹ Kompendium av texter rörande fastställande av tullvärde, tillgängligt på:
https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/customs_valuation_compendium_2018_en.pdf

tillfälle.

3. Vanligtvis finns försäljaren i ett exporterande land och köparen i unionen. Det bör dock understrykas att avtalet om tillämpning av artikel VII i allmänna tull- och handelsavtalet (WTO:s avtal om fastställande av tullvärde) inte innehåller några bestämmelser för i vilket land parterna i en försäljning ska befinna sig för att försäljningen ska erkännas som en försäljning för export till importlandet. I detta sammanhang kan det vara bra att uppmärksamma avgörandet från Europeiska unionens domstol av den 6 juni 1990 (C-11/89²), i vilket domstolen understryker att ”*Det pris som bestäms i ett köpekontrakt som ingås mellan individer i gemenskapen kan därför betraktas som transaktionsvärdet (...)*”. Även WCO:s tekniska kommitté om tullvärde påpekade i sitt *Advisory Opinion 14.1 - Meaning of the expression “sold for export to the country of importation”* (Rådgivande yttrande 14.1 – Innebörden i uttrycket ”såld för export till importlandet”), att ett land där en försäljning skedde inte påverkar förståelsen av begreppet ”försäljning för export till importlandet” (se exempel 2 i TCCV-verktyget)³.
4. Artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex föreskriver att den relevanta försäljningen för att fastställa värdet på varor är den försäljning eller export genom vilken varorna förs in i unionen. Denna försäljning *äger rum omedelbart innan* varorna förs in i unionens tullområde.
5. Denna försäljning möjliggör tillämpningen av transaktionsvärdesmetoden på ett sätt som tar hänsyn till innehållet i hela den kommersiella transaktionen vid godkännandet av tulldeklarationen. Den tillåter en korrekt tillämpning av andra relevanta bestämmelser (t.ex. bestämmelser om tillägg och avdrag). När detta inte är möjligt kan transaktionsvärdesmetoden inte tillämpas.
6. Detta är därmed den försäljning som tillåter ekonomiska aktörer och tullen att faktiskt tillämpa transaktionsvärdesmetoden.
7. Ett enkelt exempel:

B köper av A och varorna förs in i unionen. Denna försäljning sker (äger rum) innan varorna anländer i unionen (se exempel 1 under punkt 2.3).

eller

² Domstolens dom av den 6 juni 1990, *Unifert* mot *Hauptzollamt Munster*, C-11/89, ECLI:EU:C:1990:237 (tillgänglig på <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61989CJ0011>) och Kompendium av texter rörande fastställande av tullvärde (se avsnitt E)

³ Se även kommentar 22.1: Meaning of the expression “sold for export to the country of importation” in a series of sales (Innebörden i uttrycket ”såld för export till importlandet” i en serie försäljningar), från WCO:s tekniska kommitté om tullvärde.

B köper av A och säljer sedan till C, och den senare (B till C) är den försäljning som sker innan varorna anländer i EU. Försäljningen från B till C är därmed den som kvalificerar som försäljningen som skedde (omedelbart) innan införandet i unionen (se exempel 2 under punkt 2.3).

8. WTO:s avtal om fastställande av tullvärde ger ingen definition av begreppet "försäljning". *Advisory Opinion 1.1 - The concept of "sale" in the Agreement (Rådgivande yttrande 1.1 – Begreppet "försäljning" i avtalet)*, från WCO:s tekniska kommitté om tullvärde, föreskriver dock att "...in conformity with the basic intention of the Agreement that the transaction value of imported goods should be used to the greatest extent possible for Customs valuation purposes, uniformity of interpretation and application can be achieved by taking the term "sale" in the widest sense... (... i överensstämmelse med det grundläggande syftet med avtalet att transaktionsvärdet för importerade varor i så stor uträkning som möjligt ska användas för tullvärdesändamål, kan enhetlighet i tolkningen och tillämpningen uppnås genom att betrakta begreppet "försäljning" i dess vidaste bemärkelse ...)"
9. Artikel 128 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex medför inga ändringar när det gäller vad som kan anses vara en försäljning av varor för tullvärdeändamål. Grundprinciperna för transaktionsvärdet kvarstår. Innebörden i (och principen för) vad som utgör en försäljning förblir oförändrad.
10. Det är naturligtvis nödvändigt att se till att den transaktion som ligger till grund för tullvärdet enligt artikel 70 i unionens tullkodex utgörs av en faktisk försäljning, med riktiga köpare och säljare. För att kunna fastställa ett tullvärde enligt artikel 70 i unionens tullkodex är det med andra ord nödvändigt att avgöra om parterna i en transaktion kan anses vara köpare och säljare, och följaktligen huruvida transaktionen utgör en försäljning i såväl rättslig som kommersiell bemärkelse. Det går till exempel inte att anse att en faktisk försäljning sker när varorna importeras i konsignation, importeras av filialer i samma företag som inte är skilda juridiska personer, eller importeras under ett hyres- eller leasingavtal (även om avtalen innehåller möjligheten att köpa varorna). En inköpsorder kan inte heller ligga till grund för bestämningen av tullvärdet för de importerade varorna. En inköpsorder är en officiell offert som skickas av en potentiell köpare till en potentiell säljare och som uttrycker köparens önskan att ingå ett köpeavtal. Till skillnad från ett köpeavtal utgör en inköpsorder inte i sig ett bindande avtal. Det är först när den framtida säljaren bekräftar (accepterar) inköpsordern som ett köpeavtal anses ha ingåtts mellan köparen och säljaren. Detta gäller för transaktioner i allmänhet, eftersom offerter även kan skickas av en potentiell säljare (offert-/löftesgivare) till en potentiell köpare (offert-/löftesmottagare).
11. Det ska därutöver i enlighet med artikel 145 i genomförandeförordningen för

unionens tullkodex understrykas att *”Den faktura som hänför sig till det deklarerade transaktionsvärdet ska krävas som styrkande handling”* i den betydelse som avses i artikel 163.1 i unionens tullkodex. En dylik faktura utfärdas i anslutning till försäljningstransaktionen som inte bara ingås utan även verkställs av dess parter. Det pris som faktiskt betalats eller ska betalas är ett grundläggande element i det tullvärde som bestäms enligt transaktionsvärdesmetoden. Därför är en faktura som avses i artikel 145 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex ett grundläggande dokument med tanke på tillämpningen av de av unionens tullbestämmelser som rör fastställandet av tullvärdet enligt artikel 70 i unionens tullkodex.

12. Informationen om priset på de köpta varorna är endast en av de uppgifter som krävs för tullvärdeändamål (andra uppgifter som krävs och som en deklaratant måste tillhandahålla för tullvärdeändamål anges i bilaga B till unionens tullkodex/delegerad akt (artikel 2.2 i unionens tullkodex/delegerad akt). Deklaranten ska besitta all information/alla uppgifter som krävs för att deklareratant tullvärdet enligt artikel 70 i unionens tullkodex, med undantag för de fall då bestämmelserna om förenklad tulldeklaration gäller (artiklarna 166 och 167 i unionens tullkodex).
13. Unionens tullagstiftning anger vilka uppgifter och dokument som är obligatoriska för att varor ska kunna hänföras till ett visst tullförfarande. Vid avsaknad av information och/eller dokument som krävs enligt unionens gällande tullagstiftning för att deklareratant ett tullvärde enligt artikel 70 i unionens tullkodex, är transaktionsvärdesmetoden inte tillämplig. Av denna orsak måste någon av de sekundära metoderna användas (artikel 74 i unionens tullkodex och dess genomförandebestämmelser).

2.2 Artikel 128.2 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex – Försäljning av varor som kvarhålls i vissa särskilda tullsituationer innan de släpps för fri omsättning

Artikel 128.2 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

När varor säljs för export till unionens tullområde vid en tidpunkt som inte föregår deras införsel till det tullområdet och medan de är i tillfällig lagring eller är hänfödda till ett annat särskilt förfarande än för intern transitering, slutanvändning eller passiv förädling, ska transaktionsvärdet fastställas på grundval av den försäljningen.

1. Detta gäller tullvärdet för varor till exempel i ett tullager, där dessa deklarerats för övergång till fri omsättning. Denna regel gäller inte endast varor som säljs medan de kvarhålls i ett tullager. Även andra tullsituationer (varor i tillfällig lagring eller som är hänfödda till ett annat särskilt förfarande än för intern transitering, slutanvändning eller passiv förädling) är möjliga. För att förenkla hänvisningar och eftersom tullagerförfarandet är det oftast använda förfarandet i detta sammanhang, kommer dessa riktlinjer endast att hänvisa till tullagerförfarandet.
2. Artikel 128.2 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex gäller fall där varorna ”säljs för export” i ett lager, där det inte finns någon försäljning som täckte varorna när de anlände till unionen.
3. Sådana situationer är därför de där varor när de förs in i unionen inte deklarerats för övergång till fri omsättning, utan placeras i tillfällig lagring eller hänförs till ett särskilt förfarande (lagring, aktiv förädling, extern transitering eller tillfällig införsel) för vilket tullskulden inte har uppstått ännu.
4. Om en försäljning för export finns när varorna anländer i unionen utgör den grunden för fastställandet av tullvärdet (artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex).
5. När ingen sådan försäljning finns kommer den försäljning (som anses vara en ”försäljning för export” och) som äger rum när varorna är hänfödda till tullagerförfarandet att vara den relevanta grunden för deklaranten när denne deklarerar ett tullvärde enligt transaktionsvärdesmetoden.
6. I dessa situationer, då varorna säljs och uppfyller villkoren i artikel 70 i unionens tullkodex efter att de har hänförts till ett särskilt förfarande, ska denna försäljning användas för att fastställa tullvärdet enligt transaktionsvärdesmetoden.

7. Tillämpningen av artikel 128.2 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex bygger på den innebörd som unionslagstiftaren avser när denne säger att transaktionsvärdet i situationer som anges i bestämmelserna i punkt 2 i artikeln, ska *fastställas på grundval av den försäljningen*. Bestämmelserna i punkt 2 i artikeln kan inte tillämpas utan att ta hänsyn till bestämmelserna i punkt 1 i samma artikel. Med hänsyn till formuleringen av bestämmelserna i punkt 1 i artikeln kan det antas att *den försäljningen* avser den försäljning som inträffar närmast tiden för införandet av varorna i unionens tullområde.
8. Därutöver är det viktigt att skilja mellan att identifiera en försäljning för tullvärdeändamål och att godkänna en tulldeklaration där tullvärdet bestäms för att kunna beräkna tullskuldbeloppet. Det faktum att ingen försäljning av varor skedde till unionens tullområde innan varorna fördes in i detta tullområde och hänfördes till tullagerförfarandet, och att den relevanta försäljningen skedde först när varorna redan fanns i lagret, innebär inte att man kan bortse från denna åtskillnad. Om varorna som hänförts till tullagerförfarandet såldes flera gånger, ska därför endast den försäljning som skedde närmast tiden då varorna fördes in i unionens tullområde vara den relevanta försäljningen för deklaration av tullvärde **enligt transaktionsvärdesmetoden**. Eventuella efterföljande försäljningar, inklusive den sista försäljningen innan varorna presenteras för övergång till fri omsättning till unionens tullområde, kan inte användas för detta ändamål.
9. I mer allmänna termer ska tullvärdet baseras på transaktionsvärdet för en försäljning som sker i/från ett tullager inom unionens område endast om följande villkor uppfylls kumulativt:
 - Det finns ingen försäljning för export i enlighet med artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex.
 - Försäljningen i tullagret uppfyller kraven i artikel 70 i unionens tullkodex.

2.3 *Praktiska exempel för att visa den relevanta försäljningen för fastställandet av transaktionsvärdet i enlighet med artiklarna 128.1 och 128.2 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex (där varor har hänförts till vissa särskilda tullsituationer [t.ex. tullagerförfarandet])*

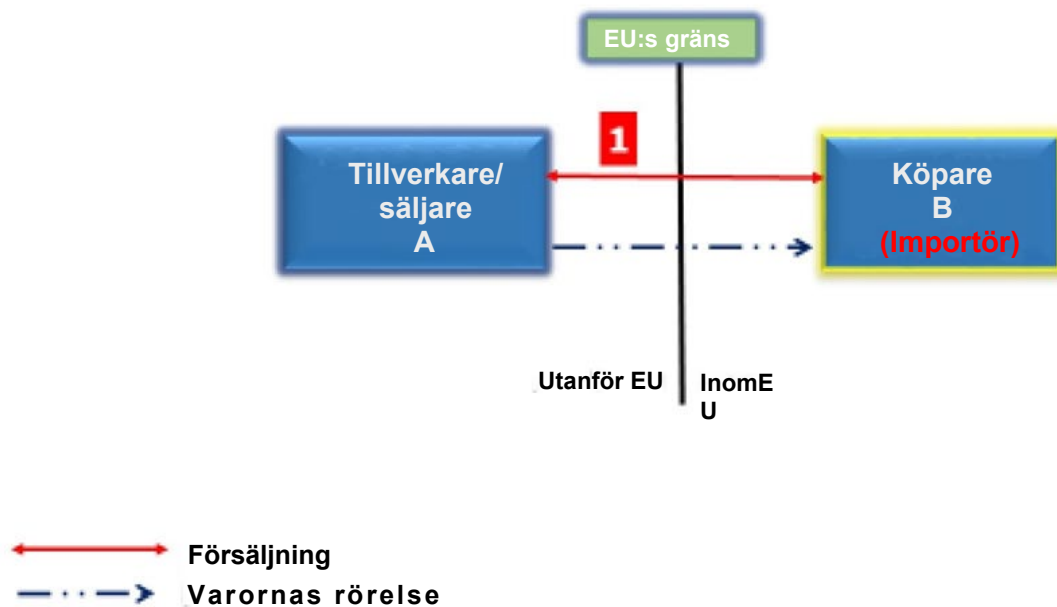
1. Det grundläggande syftet med följande exempel är att visa tillämpningen av artikel 128 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex. Två nyckelaspekter togs i beaktande. Den första är identifieringen av en försäljning för export till unionens tullområde, vilken kan användas för att deklarerera ett tullvärde för de importerade varorna enligt transaktionsvärdemetoden så som den definieras i artikel 70 i unionens tullkodex. Den andra är åtkomsten till en kommersiell faktura som styrkande handling i den betydelse som avses i artikel 145 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex och i artikel 163.1 i unionens tullkodex. Den andra aspekten blir aktuell i scenariot med flera på varandra följande försäljningar.
2. Inom ramen för unionens tullagstiftning, och med hänsyn tagen till uppfyllandet av tullformaliteter, kan olika aktörer identifieras, som till exempel exportörer och importörer, avsändare och mottagare, köpare och säljare, deklaranter, transportörer, tillståndshavare och representanter. Ibland kan samma aktör ha flera olika roller. Till exempel kan köparen av importerade varor även vara importör och deklarat.
3. I exemplen nedan används *köpare* och *importörer*. Det erinras att *en försäljning för export till unionens tullområde* är ett nyckelbegrepp för tillämpningen av unionens tullbestämmelser som rör transaktionsvärdemetoden. Förekomsten av en sådan försäljning är det främsta rättsliga villkoret för att metoden ska kunna tillämpas. Därför presenteras parterna i försäljningstransaktionen i diagrammen nedan som *säljare* och *köpare*. Eftersom en rättslig aspekt av tullvärdet förekommer i kontexten av importtransaktioner måste även en importör identifieras i diagrammen nedan. Enligt unionens tullagstiftning är **importören** *den part som gör en importdeklaration eller åt vilken en sådan deklaration görs*⁴.

⁴ Bilaga B till unionens tullkodex/delegerad akt, De gemensamma uppgiftskraven för deklarationer, underrättelser, anmälningar och meddelanden samt bevis för tullstatus som unionsvaror, Avdelning II Anmärkningar avseende uppgiftskrav, Grupp 3 – Parter, data 3/15 Importör.

EXEMPEL 1

Artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

Försäljningen mellan A och B äger rum innan varorna förs in i unionens tullområde. B deklarerar varorna för fri omsättning.

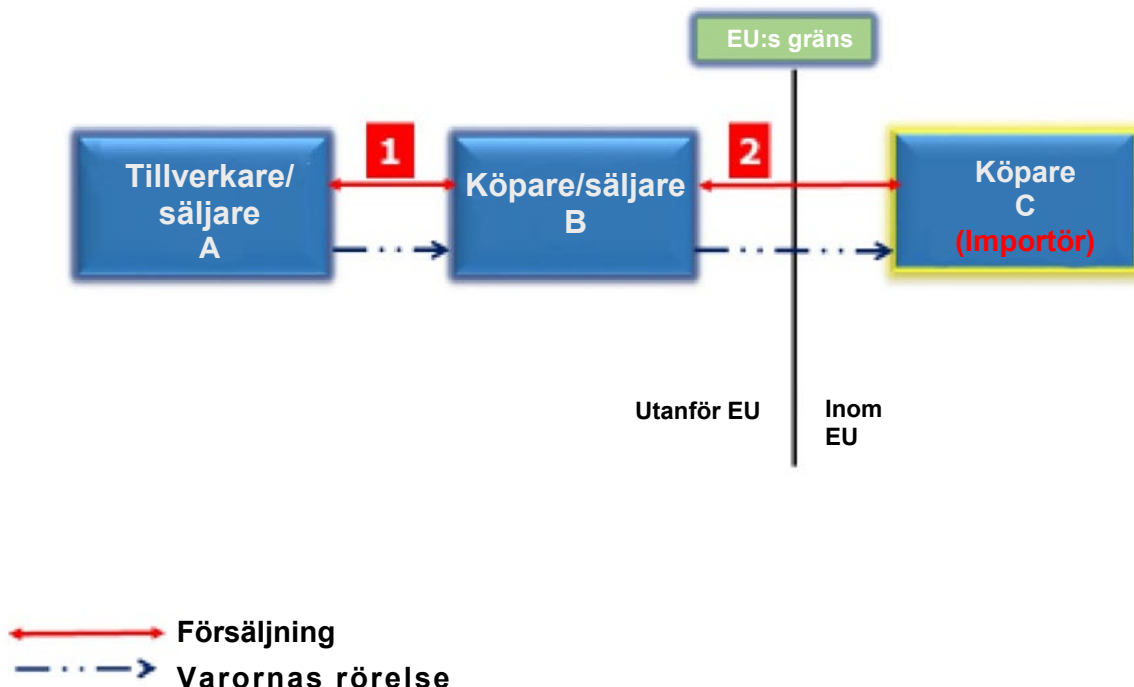


Endast en försäljning inträffar omedelbart innan varorna förs in i unionens tullområde. Denna försäljning ska ligga till grund för deklareringen av tullvärdet enligt transaktionsvärdesmetoden så som den definieras i artikel 70.1 i unionens tullkodex.

EXEMPEL 2

Artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

Försäljningen mellan A och B, samt försäljningen mellan B och C, äger rum innan varorna förs in i unionens tullområde. C deklarerar varorna för fri omsättning.

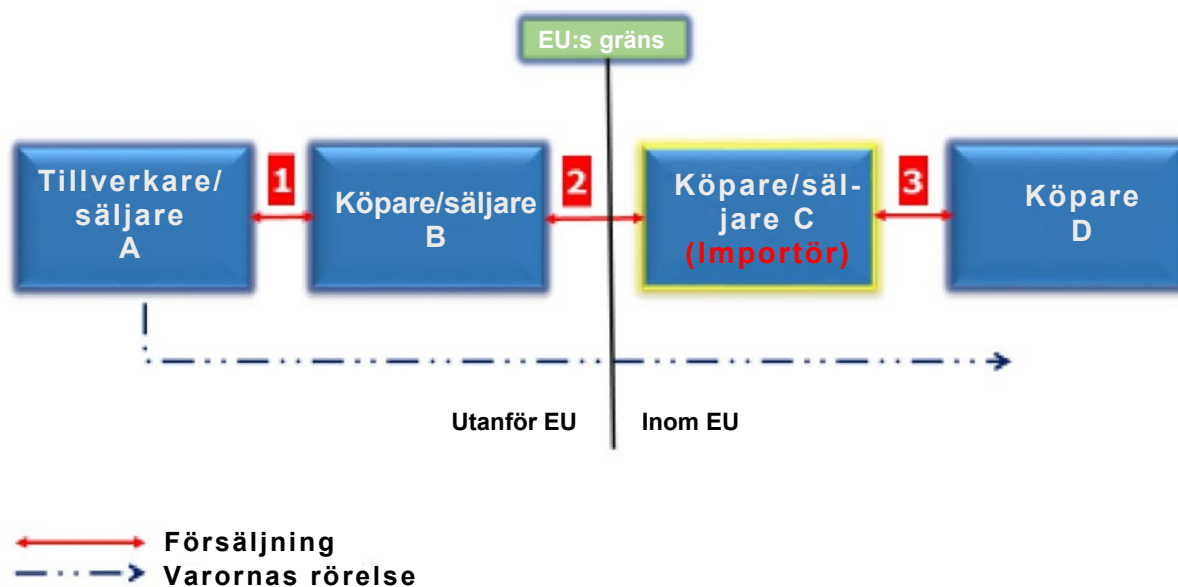


Försäljningen som inträffar omedelbart innan varorna förs in i unionens tullområde är den försäljning som sker mellan **B** och **C**. Denna försäljning utgör försäljningen för export till unionens tullområde och ska användas för att fastställa tullvärdet enligt transaktionsvärdesmetoden så som den definieras i artikel 70.1 i unionens tullkodex.

EXEMPEL 3 a

Artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

Försäljningen mellan **A** och **B**, samt försäljningen mellan **B** och **C** äger rum innan varorna förs in i unionens tullområde, medan försäljningen mellan **C** och **D** äger rum efter det att varorna förs in i unionens tullområde. **C** deklarerar varorna för fri omsättning.

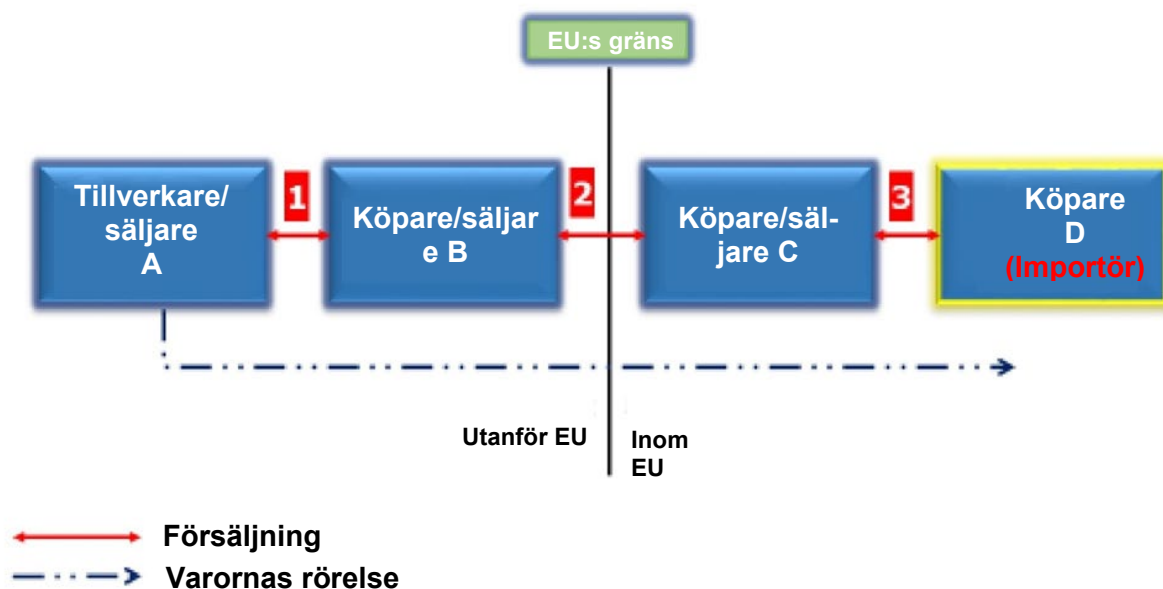


Försäljningen som inträffar omedelbart innan varorna förs in i unionens tullområde är den försäljning som sker mellan **B** och **C**. Denna försäljning utgör försäljningen för export till unionens tullområde och ska användas för att fastställa tullvärdet enligt transaktionsvärdesmetoden så som den definieras i artikel 70.1 i unionens tullkodex.

EXEMPEL 3 b

Artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

Försäljningen mellan **A** och **B**, samt försäljningen mellan **B** och **C** äger rum innan varorna förs in i unionens tullområde, medan försäljningen mellan **C** och **D** äger rum efter det att varorna förs in i unionens tullområde. **D** deklarerar varorna för fri omsättning.



Försäljningen som inträffar omedelbart innan varorna förs in i unionens tullområde är den försäljning som sker mellan **B** och **C**. Denna försäljning utgör försäljningen för export till unionens tullområde och ska användas för att fastställa tullvärdet enligt transaktionsvärdesmetoden så som den definieras i artikel 70.1 i unionens tullkodex.

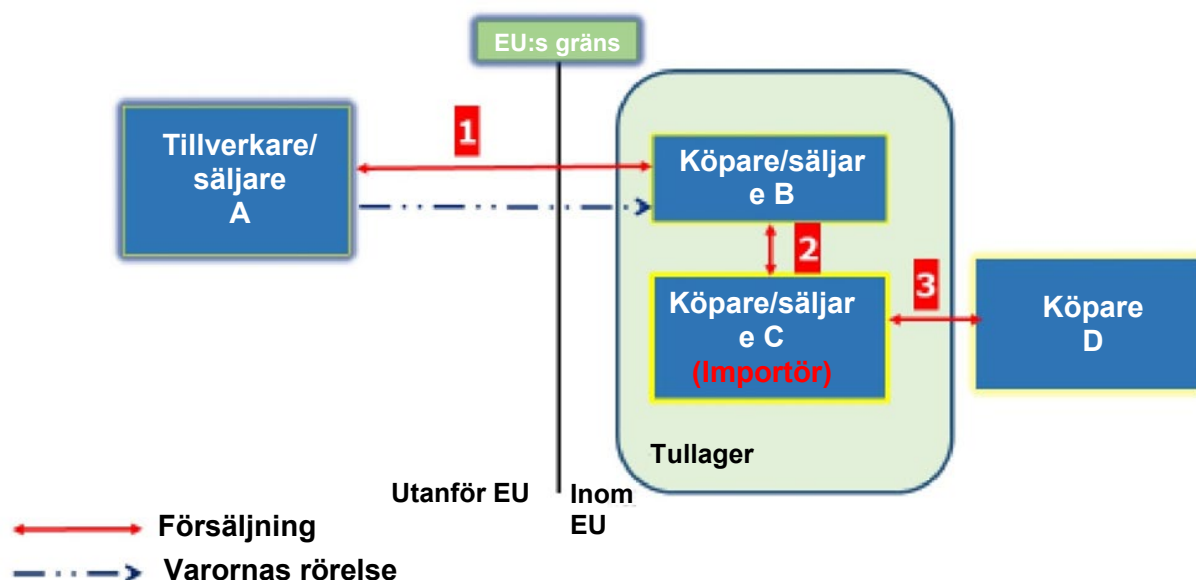
Huruvida det är möjligt att använda transaktionsvärdesmetoden beror dock på importörens (**D**) tillgång till en faktura som hänvisar till försäljningstransaktionen som skett mellan **B** och **C** (artikel 145 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex tillsammans med artikel 163.1 i unionens tullkodex). När importören inte har tillgång till en sådan faktura kan transaktionsvärdesmetoden inte tillämpas.

*Obs! Den enda skillnaden mellan exempel 3 a och 3 b är vem som agerar som importör (i exempel 3 a är **C** importör och i exempel 3 b är det **D** som är importör).*

EXEMPEL 4 a

Artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

A säljer varorna till B innan de förs in i unionens tullområde. Varorna levereras direkt från A till unionen, där B lagrar dem i ett tullager. Medan varorna lagras i tullagret säljer B dem till C. Sedan säljer C varorna vidare till D. C deklarerar varorna för fri omsättning.

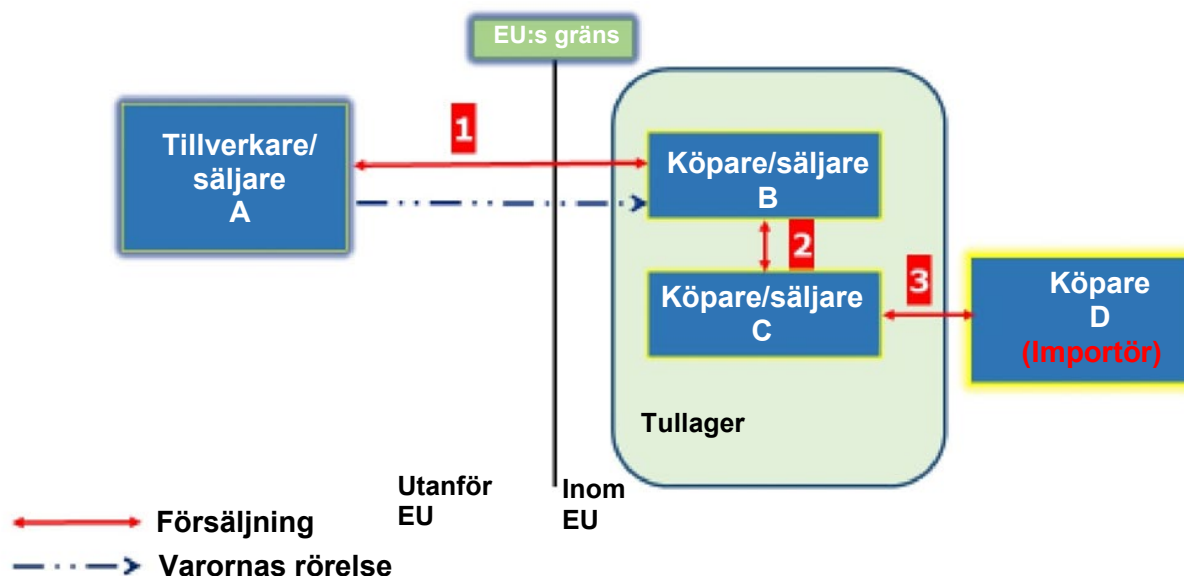


Försäljningen som inträffar omedelbart innan varorna förs in i unionens tullområde är den försäljning som sker mellan **A** och **B**. Denna försäljning utgör försäljningen för export till unionens tullområde och ska användas för att fastställa tullvärdet enligt transaktionsvärdesmetoden så som den definieras i artikel 70.1 i unionens tullkodex. Huruvida det är möjligt att använda transaktionsvärdesmetoden beror dock på importörens (**C**) tillgång till en faktura som hänvisar till försäljningstransaktionen som skett mellan **A** och **B** (artikel 145 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex tillsammans med artikel 163.1 i unionens tullkodex). När **C** inte har tillgång till en sådan faktura kan transaktionsvärdesmetoden inte tillämpas.

EXEMPEL 4 b

Artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

A säljer varorna till **B** innan de förs in i unionens tullområde. Varorna levereras direkt från **A** till unionen, där **B** lagrar dem i ett tullager. Medan varorna lagras i tullagret säljer **B** dem till **C**. Sedan säljer **C** varorna vidare till **D**. **D** deklarerar varorna för fri omsättning.



Försäljningen som inträffar omedelbart innan varorna förs in i unionens tullområde är den försäljning som sker mellan **A** och **B**. Denna försäljning utgör försäljningen för export till unionens tullområde och ska användas för att fastställa tullvärdet enligt transaktionsvärdesmetoden så som den definieras i artikel 70.1 i unionens tullkodex.

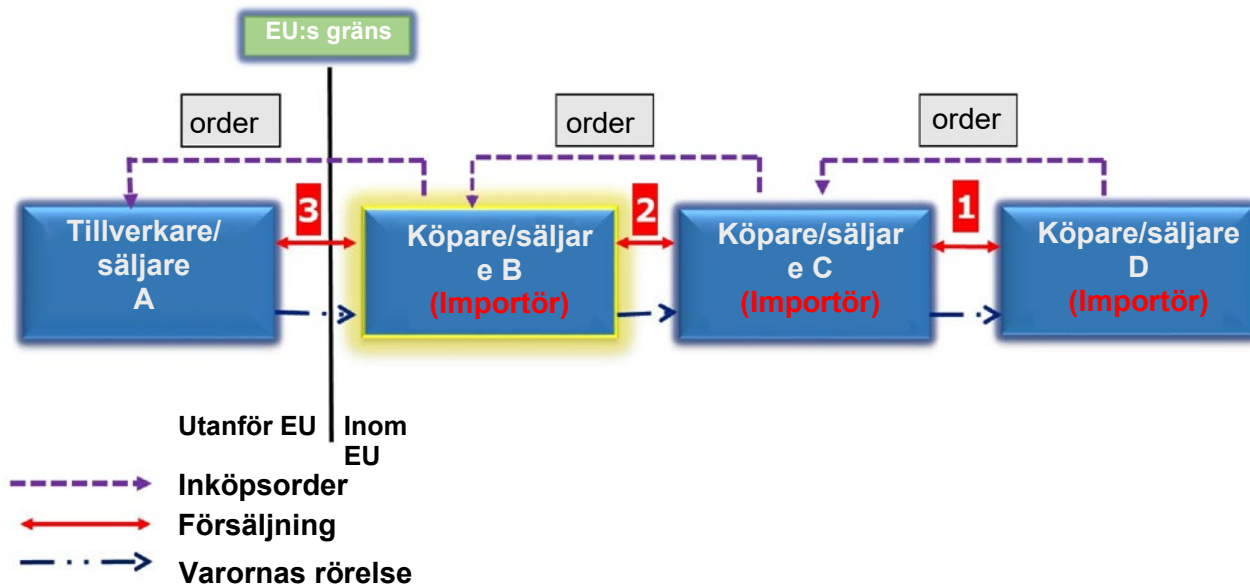
Huruvida det är möjligt att använda transaktionsvärdesmetoden beror dock på importörens (**D**) tillgång till en faktura som hänvisar till försäljningstransaktionen som skett mellan **A** och **B** (artikel 145 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex tillsammans med artikel 163.1 i unionens tullkodex). När **D** inte har tillgång till en sådan faktura kan transaktionsvärdesmetoden inte tillämpas.

*Obs! Den enda skillnaden mellan exempel 4 a och 4 b är vem som agerar som importör (i exempel 4 a är **C** importör och i exempel 4 b är det **D** som är importör).*

EXEMPEL 5

Artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

Det här är ett exempel på en rad order följd av motsvarande godkännande av dessa order, vilket leder till en rad försäljningar som utgår från den EU-baserade konsumenten (Köpare **D**), och går via bilhandlaren (Köpare **C**) upp till importören (Köpare **B**). Försäljningstransaktionerna äger rum innan varorna förs in i unionens tullområde. Försäljningen mellan **B** och **A** är den försäljning som inträffar omedelbart innan varorna förs in i unionens tullområde. **B** deklarerar varorna för fri omsättning.



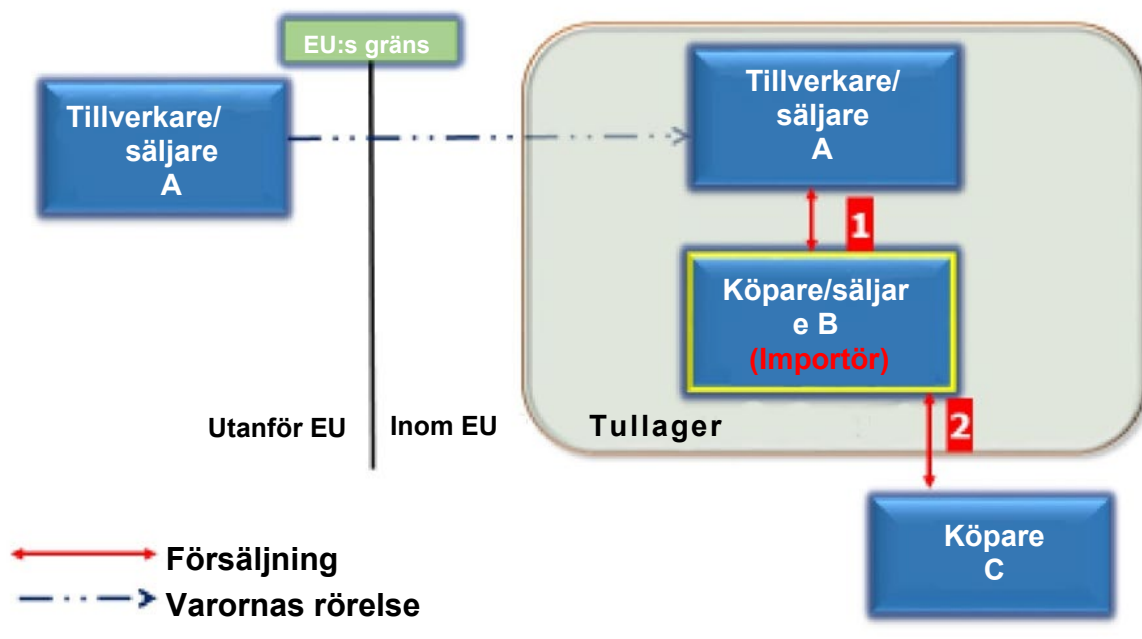
Det här är ett exempel på en rad order följd av motsvarande godkännande av dessa order, vilket leder till en rad försäljningar (mer information om inköpsorder hittar du i avsnitt 2.1, punkt 10 ovan).

I exemplet är den försäljning som inträffar omedelbart innan varorna förs in i unionens tullområde försäljningen mellan **A** och **B**. Försäljning innefattar en faktisk överföring av varorna över gränsen till EU. Denna försäljning är försäljningen för export till unionens tullområde och ska användas för att fastställa tullvärdet enligt transaktionsvärdesmetoden så som den definieras i artikel 70.1 i unionens tullkodex.

EXEMPEL 6

Artikel 128.2 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

A överför varorna till unionen och lagrar dem i ett tullager. Medan varorna finns i tullagret säljer **A** dem till **B**. Försäljningen mellan **A** och **B** äger rum efter det att varorna förts in i unionen. **B** deklarerar varorna för fri omsättning och säljer dem sedan till **C**.



Ingen försäljning inträffar omedelbart innan varorna förs in i unionen. Därför gäller inte bestämmelserna i artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex.

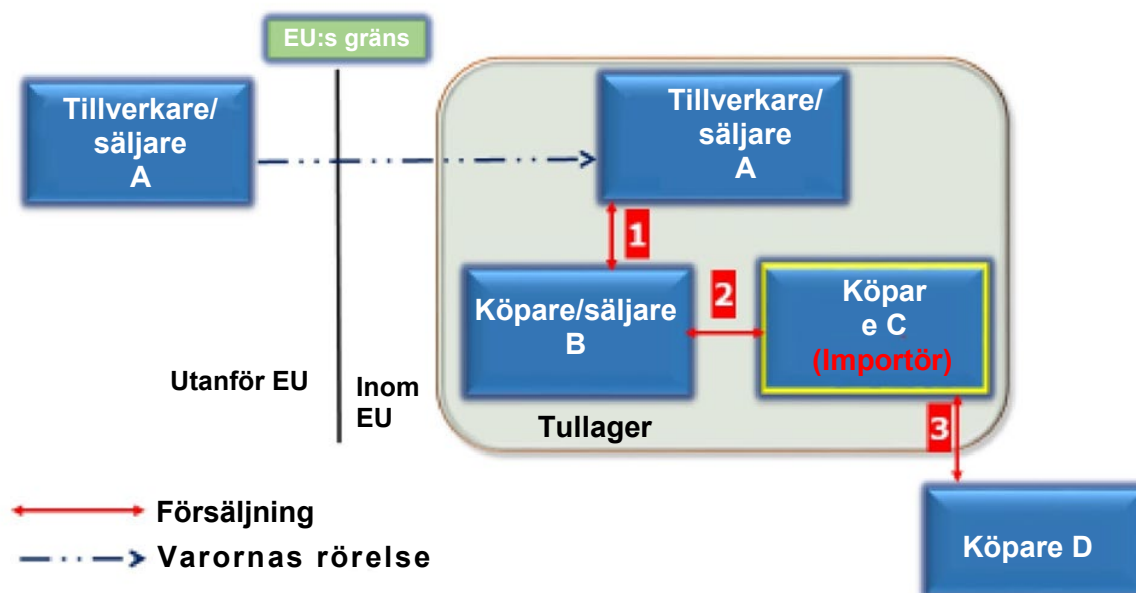
Medan de importerade varorna är hänfödda till tullagerförfarandet säljer dock **A** dem till **B**.

Med tanke på att bestämmelserna i punkt 2 i artikel 128 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex inte kan tillämpas utan att ta hänsyn till bestämmelserna i punkt 1 i samma artikel, ska försäljningen som sker mellan **A** och **B** användas för att fastställa tullvärdet enligt transaktionsvärdesmetoden så som den definieras i artikel 70.1 i unionens tullkodex.

EXEMPEL 7

Artikel 128.2 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

A överför varorna till unionen och lagrar dem i ett tullager. Medan varorna finns i tullagret säljer **A** dem till **B**. Sedan säljer **B** varorna till **C**. De två försäljningarna (mellan **A** och **B** samt mellan **B** och **C**) äger rum efter det att varorna förts in i unionen. **C** deklarerar varorna för fri omsättning och säljer dem sedan till **D**.



Ingen försäljning inträffar omedelbart innan varorna förs in i unionen. Därför gäller inte bestämmelserna i artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex.

Medan de importerade varorna är hänfödda till tullagerförfarandet genomgår dock de två försäljningar: en mellan **A** och **B** och en mellan **B** och **C**.

Med tanke på att bestämmelserna i punkt 2 i artikel 128 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex inte kan tillämpas utan att ta hänsyn till bestämmelserna i punkt 1 i samma artikel, ska försäljningen som sker mellan **A** och **B** användas för att fastställa tullvärdet enligt transaktionsvärdesmetoden så som den definieras i artikel 70.1 i unionens tullkodex. Den försäljning som sker närmast tiden för införandet av varorna i unionens tullområde är med andra ord den relevanta försäljningen för deklarereringen av tullvärdet enligt transaktionsvärdesmetoden.

Huruvida det är möjligt att använda transaktionsvärdesmetoden beror dock på importörens (**C**) tillgång till en faktura som hänvisar till försäljningstransaktionen som skett mellan **A** och **B** (artikel 145 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex tillsammans med artikel 163.1 i unionens tullkodex). När **C** inte har tillgång till en sådan faktura kan transaktionsvärdesmetoden inte tillämpas.

2.4 Övergångsbestämmelse som gäller till 31 december 2017

Artikel 347 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

- 1. Varors transaktionsvärde får fastställas på grundval av en försäljning som ägde rum före den försäljning som avses i artikel 128.1 i denna förordning, om den person för vars räkning deklarationen inges är bunden av ett avtal som har ingåtts före den 18 januari 2016.*
- 2. Denna artikel ska tillämpas till och med den 31 december 2017.*

1. Genom artikel 347 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex infördes en övergångsmetod, som lät importörer ta sådana avtal med i beräkningen som ingåtts i god tro och som gällde den 18 januari 2016 (då den nya förordningen började gälla), och gav dem rimlig tid för att vid behov anpassa berörda handelsmönster. Bestämmelserna gällde till och med 31 december 2017.
2. Även om artikel 347 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex gällde till och med 31 december 2017 kan det fortfarande finnas fall rörande tillämpningen av artikeln som är föremål för tullförfaranden eller rättsliga förfaranden. I sådana fall måste tullmyndigheter eller nationella administrativa domstolar undersöka fakta och omständigheter för ett visst fall med hänsyn till dessa bestämmelser.
3. Denna övergångsmetod innebar att importören kunde använda en annan försäljning än den som anges i artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex – som till exempel en ”tidigare” försäljning (en försäljning som inträffade innan försäljningen som avses i artikel 128.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex) – där den ekonomiska aktören i detta avseende var tvingad eller bunden av ett avtal som ingåtts innan den nya lagstiftningen trädde i kraft.
4. Om ett sådant avtal förutsatte att en viss (eventuellt tidigare) försäljning användes, som enligt tidigare lagstiftning⁵ skulle ha kunnat utgöra försäljning för export, skulle samma försäljning fortfarande kunna användas, förutsatt att avtalet var i kraft till 31 december 2017.
5. Hänvisningen till ett ”relevant avtal” var inte avsedd att vara begränsad till ett försäljningsavtal mellan köpare och säljare: ett sådant avtal kan slutas mellan parter som till exempel mellan köparen av varorna och de parter med vilka köparen hade

⁵ Artikel 147.1 i kommissionens förordning (EEG) nr 2454/93 av den 2 juli 1993 som fastställer bestämmelser för genomförandet av rådets förordning (EEG) nr 2913/92 om inrättandet av en tullkodex för gemenskapen

avtalsenliga förpliktelser i framtiden. Ekonomiska aktörer hade i detta hänseende rätt till ”legitima förväntningar” i samband med avtal.

6. Inga specifika villkor ställdes avseende form eller struktur för avtalet i fråga. Därmed behövde detta avtal inte beröra en specifik produkt, ett exakt leveransdatum, en viss kvantitet eller ett inköpspris. Det innebär att så kallade ramavtal kan täckas av denna bestämmelse.

Avsnitt 3 – Royaltyer och licensavgifter

Artikel 71 i unionens tullkodex och artikel 136 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

Artikel 71 i unionens tullkodex

Delar av transaktionsvärdet

1. Vid fastställandet av tullvärdet enligt artikel 70 ska följande läggas till det pris som faktiskt har betalats eller ska betalas för de importerade varorna:

...

(c) Royaltyer och licensavgifter som avser de varor som ska värderas och som köparen ska betala, antingen direkt eller indirekt, som ett villkor för försäljning av de varor som ska värderas, i den utsträckning dessa royaltyer och avgifter inte ingår i det pris som faktiskt har betalats eller ska betalas.

Denna bestämmelse implementerades av artikel 136 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex

1. Artikel 136 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex innehåller några nya relativt små bestämmelser och som oftast endast utgör en omformulering av grundläggande och självklara aspekter av de mer omfattande bestämmelserna i unionens tullkodex. De viktigaste ändringarna rör det faktum att vissa regler som fanns i tillämpningsföreskrifterna för gemenskapens tullkodex inte längre tillhandahålls i lagstiftningspaketet för unionens tullkodex.

3.1 Royaltyer och licensavgifter

1. Importerade varor inkluderar ofta delar (t.ex. immateriella rättigheter) vars ersättning sker med *betalningar som beskrivs som royaltyer eller licensavgifter*.
2. I artikel 71 i unionens tullkodex framgår att dessa betalningar är en del av varans tullvärde. I de fall dessa betalningar redan ingår i priset för varan inkluderas detta värde automatiskt i tullvärdet.
3. I artikel 71 i unionens tullkodex framgår också för de fall då värdet av dessa delar *inte ingår* i priset för varan, att inkluderingen av dessa betalningar i tullvärdet förutses i form av en justering av varans pris.
4. Därför ska betalningar för att använda rättigheten i fråga (dvs. den immateriella

rättigheten) enligt artikel 71 i unionens tullkodex tas i beaktande när tullvärdet för importerade varor bestäms.

5. Det är underförstått att de kommersiella rutinerna och det rättsliga ramverket i relation till immateriella rättigheter, royaltyer och licensbetalningar är relevanta och tillämpliga. EU:s tullagstiftning tillhandahåller dock ingen definition av begreppen royaltyer och licensavgifter⁶.

3.2 Tillämpningsområde

1. En allmän definition av ”royaltyer och licensavgifter” finns i artikel 12.2 i OECD:s modellavtal för skatter på inkomst och förmögenhet (2017 års upplaga). Definitionen lyder:

”payments of any kind received as a consideration for the use of, or the right to use, any copyright of literary, artistic or scientific work including cinematograph films, any patent, trade mark, design or model, plan, secret formula or process, or for information concerning industrial, commercial or scientific experience” (“betalningar av alla slag som tas emot för användningen av, eller rätten att använda, upphovsrättsskyddade litterära, konstnärliga eller vetenskapliga verk, däribland filmer, patent, varumärken, formgivning, modeller, planritningar, hemliga formler eller processer, eller för information om industriell, kommersiell eller vetenskaplig erfarenhet”).⁷

2. Definitionen ovan är användbar⁸ och anger att royaltyer och licensavgifter är betalningar för ett antal (immateriella) rättigheter. Ramverket för unionens tullkodex gör ingen skillnad mellan de olika rättigheterna. Royalty- och licensavgiftsbetalningar för rätten att använda till exempel ett varumärke är inte längre föremål för särskilda bestämmelser, utan faller under de allmänna bestämmelserna i artikel 71 i unionens tullkodex och artikel 136 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex.
3. Tillämpningsområdet för licensavtal behandlas inte i värderingsreglerna, då dessa lyder under berörda kommersiella avtal. Här är dock några typiska exempel: tillverkning och/eller försäljning för export av importerade varor (däribland till exempel patent, formgivning, modeller, tekniskt kunnande,

⁶ Å andra sidan finns heller ingen redogörelse för tillämpningsområdet för royaltyer och licensavgift i WTO:s avtal om fastställande av tullvärde.

⁷ https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2017-full-version_g2g972ee-en

⁸ Denna definition fanns med i den tidigare lagstiftningen (artikel 157 i kommissionens förordning (EEG) nr 2454/93 av den 2 juli 1993 som fastställer bestämmelser för genomförandet av rådets förordning (EEG) nr 2913/92 om inrättandet av en tullkodex för gemenskapen).

varumärken), användning eller återförsäljning av importerade varor (särskilt upphovsrätt och tillverkningsprocesser som följer av importerade varor).

3.3 *Avtal och licenser*

1. När royaltyer och licensavgifter ska betalas finns ofta ett separat formellt skriftligt avtal – som brukar kallas ”licensavtal” – som i detalj beskriver den licensierade produkten, de tilldelade rättigheternas och det tillhandahållna kunnandets karaktär, licensgivaren och licenstagarens ansvar, metoder för beräkning och betalning av royaltyer och licensavgifter, de rättsliga konsekvenserna vid utebliven betalning osv.
2. En granskning av licensavtalet ger tillräcklig information om royaltyns eller licensavgiftens relevans för de importerade varornas tullvärde. Det är dock även nödvändigt att ta hänsyn till villkoren i försäljningsavtalet och den koppling som kan finnas mellan försäljningsavtalet och licensavtalet.
3. I de flesta fall nämner köpekontraktet för varorna inte uttryckligen att royaltyer eller licensavgifter måste betalas för varorna.
4. I artikel 71.1 c i unionens tullkodex framgår att royaltyer eller licensavgifter måste läggas till det pris som har betalats eller ska betalas när
 - de inte ingår i det pris som har betalats eller ska betalas
 - de ska anses avse de varor som värderas och
 - köparen måste betala dem, direkt eller indirekt, som ett villkor för försäljningen av de varor som värderas.

3.4 *Avser de varor som värderas*

1. I artikel 136.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex framgår att royaltyer eller licensavgifter ska anses avse de importerade varorna om i synnerhet *de överförda rättigheterna enligt licens- eller royaltyavtalet ingår i varorna*.
2. En direkt koppling till de importerade varorna är särskilt tydlig när de importerade varorna i sig själva är föremål för licensavtalet (dvs. om de importerade varorna är märkta med det varumärke för vilket licensavgiften betalas så måste denna anses avse de importerade varorna). Samma koppling kan även finnas i de fall de licensierade varorna är beståndsdelar eller komponenter i de importerade varorna.

3.5 *Befintliga riktlinjer*

1. För att kunna avgöra om en royalty avser varorna som ska värderas är

huvuduppgiften att avgöra vad licenstagaren får i utbyte för betalningen. Till exempel kan kunnande som tillhandahållits under ett licensavtal ofta inkludera formgivning, recept, formler och grundläggande bruksanvisningar för produkten.

2. Då detta kunnande tillämpas på de importerade varorna måste det övervägas om eventuella betalningar av royaltyer eller licensavgifter ska inkluderas i tullvärdet.
3. Ett licensavtal (till exempel inom ”franchising”) inbegriper ibland tillhandahållandet av tjänster såsom utbildning av licenstagarens personal i hur den licensierade produkten tillverkas, eller hur maskiner och anläggningar ska användas. Det kan även röra teknisk assistans inom management, administration, marknadsföring, bokföring osv. I dessa fall kan betalningen av royalty eller licensavgifter för dessa tjänster inte inkluderas i tullvärdet.
4. Det sätt på vilket det betalda royaltybeloppet beräknas är inte en avgörande faktor för huruvida det ska inkluderas i tullvärdet (se den sista meningen i artikel 136.1 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex).

Exempel:

Om det rör sig om en importerad komponent eller beståndsdel av en licensierad produkt, eller importerade maskiner eller anläggningar för produktion, kan en royaltybetalning baserad på genomförandet av en försäljning av den licensierade produkten anses helt, delvis eller inte alls avse de importerade varorna.

3.6 Villkor för försäljningen av de importerade varorna

1. I artikel 136.4 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex framgår att royaltyer och licensavgifter *anses behöva betalas som ett villkor för försäljningen av de importerade varorna* när
 - (a) säljaren eller en säljaren närstående person kräver att köparen erlägger denna betalning
 - (b) betalning sker för att fullgöra en skyldighet som åligger säljaren
 - (c) varorna inte kan säljas till eller förvärvas av köparen utan betalning av royaltyer eller licensavgifter.
2. Det kriterium⁹ som tillämpas är huruvida säljaren kan sälja eller köparen kan köpa varorna utan att betala någon royalty eller licensavgift. Villkoret kan vara

⁹ Motsvarar i stora drag de aktuella riktlinjerna (se till exempel kommentar nr 3: Betydelsen av royalties och licensavgifter för tullvärdet, Kompendium av texter rörande fastställande av tullvärde, https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/customs_valuation_compendium_2018_en.pdf)

uttryckligt eller implicit. I vissa fall framgår det i licensavtalet huruvida betalning av royalty eller licensavgift krävs för att de importerade varorna ska kunna säljas. Att detta ska framgå är dock inget krav.

3. Numera finns även ytterligare en angivelse i artikel 136.4 c i genomförandeförordningen för unionens tullkodex som berör betalning av royaltyer till licensgivaren. Det rör sig inte om någon utförlig förklaring utan uttrycker bara faktumet att royaltyer per definition betalas till ägaren (licensgivaren) av licensrättigheterna och betalas oftast av köparen av varorna.¹⁰
4. Regeln anger att bestämmelser om försäljningsvillkor baseras på förpliktelser som köparen eller säljaren har accepterat och som är bindande för denne. Det betyder att kriteriet ”försäljningsvillkor” inte endast syftar på villkor som åligger säljaren, utan även köparen, och det är en viktig förklaring.
5. Detta reflekteras även i formuleringen av artikel 71.1 c i unionens tullkodex, som talar om
”Royaltyer och licensavgifter som avser de varor som ska värderas och som köparen ska betala” som ett villkor för försäljning av varorna som värderas.
6. Därför kommer det underliggande försäljningsvillkorstestet fortfarande att spela en roll.

3.7 *Royaltyer som betalas till tredje parter*

1. Royaltyer kan betalas till säljaren eller till en tredje part. Det kan förekomma att royaltyer betalas till en tredje part till exempel då betalningen till den tredje parten görs för att fullgöra en skyldighet som åligger säljaren.
2. Den tredje parten kan vara ägaren av eller licensgivaren för de berörda rättigheterna. I sådana fall kan det hända att relevansen för (och därmed tillämpningen av) försäljningsvillkorstestet inte blir direkt tillämbart, eftersom de kommersiella omständigheterna ändå inte tillhör de omständigheter som styrs av försäljningsvillkorsregeln.
3. Det är dock tillrådligt att tillämpa samma grundläggande metod, och det är vad som fastställs i genomförandeförordningen för unionens tullkodex.
4. Denna klausul reflekterar således grundläggande element i försäljningen av varor, däribland överföringen av äganderätten och alla rättigheter till varorna, inom gällande avtalsmässig ram. Det är inte avsikten att tullen ska försöka avgöra huruvida en säljare kan sälja eller en köpare kan köpa varorna, vad beträffar oberoende eller nya kriterier, utan att ta hänsyn till

¹⁰ I artikel 136.4 c nämns även i denna fråga kommentar nr 25.1 från den tekniska kommittén om tullvärde (se punkt 7 i kommentar nr 25.1).

avtalsbestämmelser (inklusive royaltyavtal). Därför ska de kommersiella omständigheterna och berörda avtal prioriteras.

5. Om så krävs ska alla omständigheter kring försäljningen (och importen av varorna) granskas. Detta innefattar i synnerhet möjliga kopplingar mellan försäljnings- och licensavtal och annan relevant information.
6. Varje enskild situation måste analyseras baserat på alla fakta om försäljningen och importen av varorna, som till exempel parternas avtalsenliga eller rättsliga skyldigheter och annan väsentlig information.
7. De personers bosättningsort till vilka royaltyer eller licensavgifter betalas är inte relevant. EU-lagstiftningen har alltid varit tydlig med detta (se artikel 136.5 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex).
8. Slutligen nämns i artikel 136 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex inte något antagande om att royaltyer och licensavgifter är *automatiskt inkluderbara* i tullvärdet.
9. Det kan finnas flera situationer där betalning av royaltyer eller licensavgifter anses vara ett villkor för försäljningen när de betalas till en fristående tredje part.
10. I *artikel 136 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex framgår inte* att de grundläggande villkoren (dvs. *avser varorna och ett försäljningsvillkor*) anses vara uppfyllda, och att royaltyer och licensavgifter därför kan inkluderas i tullvärdet *såvida inte deklaranter visar på motsatsen*. Tullen granskar alla kommersiella avtal eller drar slutsatser om avtalens avsikter eller skyldigheter, när det är nödvändigt.

3.8 Internationella riktlinjer

1. Det finns utförliga riktlinjer tillgängliga från WCO:s tekniska kommitté om tullvärde. I WCO:s kommentar nr 25.1 finns en ofullständig lista över faktorer som kan tas med i beräkningen för att avgöra huruvida betalningen av ett belopp för royaltyer eller licensavgifter utgör ett villkor för försäljningen av de importerade varorna.

3.9 Konkreta exempel

Här nedan granskas tre olika fall, och en metod för att behandla varje fall presenteras.

FALL 1

Fakta

Licensavtalet förpliktigar licenstagaren att ingå ett tillverkningsavtal med tillverkaren av de licensierade produkterna om att de endast får levereras till licenstagaren. Tillverkaren har inte någon närståenderelation med licensgivaren i den betydelse som avses i artikel 127 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex. Licensavtalet kräver att licenstagaren använder en mall för ett sådant tillverkningsavtal eller att instruerar tillverkare av de licensierade produkterna att tillverka dessa varor endast för licenstagaren och att endast leverera dem till denne. I fallen i fråga varken tillverkas eller utvecklas produkterna av licensgivaren.

Motivet till detta tillvägagångssätt kan vara att se till att de licensierade varorna endast levereras till licenstagaren, så att denne med ensamrätt kan dra fördel av rättigheterna till varumärket i ett visst område. Det skyddar å ena sidan varumärket, och å andra sidan säkerställs att licensgivaren får royaltyn eller licensavgiften från licenstagaren efter återförsäljningen av produkterna.

I vissa fall bestämmer eller påverkar inte licensgivaren valet av tillverkare. Tillverkaren väljs således av licenstagaren och dessa undertecknar tillverkningsavtalet, vilket kan innehålla klausulen om att tillverkaren endast tillverkar åt licenstagaren. Det finns inga andra kopplingar eller inbördes beroenden mellan licensavtalet och försäljningsavtalet.

Frågan är om betalningarna av licensavgifter i sådana fall kan anses ha gjorts som ett villkor för försäljningen, i den betydelse som avses i artikel 136.4 c i genomförandeförordningen för unionens tullkodex, och om de därmed inkluderas i tullvärdet för de importerade varorna.

Analys och slutsats

I fallen som beskrivs ovan är säljaren med stöd av ett tillverkningsavtal förpliktigad att sälja varorna endast till licenstagare – vilka i sin tur måste betala royaltier eller licensavgifter till licensgivaren i enlighet med licensavtalet.

Som ett resultat av detta får varorna som täcks av licensavtalet endast säljas av tillverkaren/säljaren till licenstagare som utsetts av licensgivaren.

Därutöver fastställs skyldigheten att ingå ett tillverkningsavtal (eller skyldigheten att endast leverera till licenstagare) av licensgivaren, som därmed garanteras få royaltier och licensavgifter för alla varor som tillverkaren levererar.

Licenstagaren/köparen kan inte köpa varorna i fråga utan att betala royaltier eller licensavgifter till licensgivaren. Det verkar skäligt att dra slutsatsen att betalningen av licensavgifter/royaltier i detta fall görs som ett villkor för försäljning i enlighet med artikel 136.4 c i genomförandeförordningen för unionens tullkodex och därför måste inkluderas i tullvärdet enligt artikel 71 i kodexen.

FALL 2

Fakta

En köpagent – som har närstående relation med både licensgivaren som innehar varumärket/äganderätten och med licenstagaren – är inblandad i importen av licensierade varor. Tillverkaren/försäljaren är inte närstående med någon av parterna (licensgivare, köpare/licenstagare, köpagent).

Köpagenten ansvarar för att åt köparen/licenstagaren välja lämpliga tillverkare/säljare av varorna. Köpagenten utför även allmänna köpagentuppgifter i samband med inköp. Licensgivaren ser som innehavare av varumärket/äganderätten till att tillverkaren/säljaren av de licensierade varorna endast säljer till av licensgivaren utsedda köpare – licenstagarna – som betalar royaltyer för dessa varor.

I denna kontext kan köpagenten intervensera i tillverkningsprocessen och/eller försäljningen genom att upprätta gränser vad gäller försäljningsvolym, genom att bestämma om försäljningspriser osv.

Kan betalningarna av licensavgifter som genomförts av köparen/licenstagaren anses ha gjorts som ett villkor för försäljningen i den betydelse som avses i artikel 136.4 c i genomförandeförordningen för unionens tullkodex, och därmed inkluderas i tullvärdet för de importerade varorna?

Analys och slutsats

Den ovan beskrivna situationen är i princip identisk med fall 1. I det här fallet är det köpagenten (närstående med både licensgivaren och köparen/licenstagaren) som i sin roll som just köpagent ser till att säljaren endast säljer varorna till licenstagare, och därmed garanterar att licensgivaren får betalt för royaltyer för alla sålda varor.

Det är därför skäligt att dra slutsatsen att betalningen av licensavgifter/royaltyer görs som ett villkor för försäljning i enlighet med artikel 136.4 c i genomförandeförordningen för unionens tullkodex, och att dessa betalningar därför måste inkluderas i tullvärdet enligt artikel 71 i kodexen.

FALL 3

Fakta

Köparen tillhandahåller tillverkaren/säljaren (ej närstående med licensgivaren i den betydelse som avses i artikel 127 i genomförandeförordningen för unionens tullkodex) kostnadsfria tjänster för att tillverka de importerade varorna. Med detta avses i synnerhet formgivning och tekniskt kunnande. Utan dessa tjänster skulle tillverkaren/säljaren inte kunna tillverka och leverera de importerade varorna.

Ovan nämnda kostnadsfria tjänster tillhandahölls tidigare av licensgivaren till

licenstagaren/köparen, som i sin tur betalade royaltyer till licensgivaren. Därför krävs en betalning av en royalty för att de importerade varorna ska tillverkas och levereras till licenstagaren/köparen. Köparen måste ofta även betala en royalty till licensgivaren för att få rätt att använda ett varumärke på de importerade varorna.

Analys och slutsats

De produktionsfaktorer som tillhandahålls utan kostnad till tillverkaren/säljaren av importvarorna för att dessa ska kunna tillverkas (till exempel formgivning eller tekniskt kunnande) måste bedömas i ljuset av kriterierna i artikel 71.1 b i unionens tullkodex ("stöd") även om dessa produktionsfaktorerers tillgänglighet är beroende av betalningen av royaltyer.¹¹

Om licensavtalet även skulle kräva att köparen betalade royaltyer för andra typer av immateriella rättigheter, som betalas som villkor för försäljningen av varorna som värderas (t.ex. varumärken), skulle artikel 71.1 c i unionens tullkodex tillsammans med artikel 136.4 c i genomförandeförordningen för unionens tullkodex vara tillämplig.

¹¹ Se även slutsats nr 30: Tillämpningen av artiklarna 71.1 b och 71.1 c i unionens tullkodex (förhållandet mellan stöd och royaltyer, Kompendium av texter rörande fastställande av tullvärde, https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/customs_valuation_compendium_2018_en.pdf)